## بسم الله الرحمن الرحيم

# التأمين التكافلي بين دوافع النمو ومخاطر الجمود

ورقة عمل مقدمة لملتقى التأمين المنعقد في الرياض خلال الفترة من

الثلاثاء ٢٣ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٠ يناير ٢٠٠٩م – الخميس ٢٥ محرم ١٤٣٠هـ الموافق ٢٢يناير ٢٠٠٩م

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات فندق الانتركونتـنتال الرياض

**إعداد**

**موسى مصطفى موسى القضاة**

**(دكتوراة في الفقه الإسلامي وأصوله**

**دبلوم مهني في التأمين من الـ BIBF)**

**أستاذ مساعد جامعة العلوم الإسلامية العالمية . الأردن**

**العضو التنفيذي لهيئة الرقابة الشرعية**

**وعضو مجلس إدارة في شركة البركة للتكافل. الأردن**

**المقدمة:**

**تشهد صناعة التكافل نموا هائلا فاق كل التوقعات، وبرزت هذه الصناعة لتوفر لأكثر من مليار ونصف مسلم منتجات تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ومن خلال هذه الورقة نطل في تمهيد مختصر على سوق التكافل في العالم ثم نتناول في المحور الأول أهم العناصر الدافعة لصناعة التكافل نحو مزيد من النمو. كما نتناول في المحور الثاني أهم المخاطر التي قد تهدد استمرار هذا النمو، وفي الختام أقدم الرؤية المستقبلية لهذه الصناعة كما نتمناها.**

**والله ولي التوفيق**

## المحتويات:

# تمهيد : إطلالة على سوق التكافل في العالم.

١. حجم السوق المالي الإسلامي يشكل ٢٦٠مليار دولار وتعادل ٢٠٪ من القطاع المالي العالمي [١].
٢. حجم أقساط التأمين التكافلي عام ٢٠٠٦ حوالي ٥,٢ مليار ومتوقع أن يصل ٧ مليار عام ٢٠١٠[2]
٣. توزع الحصص كما يلي [٣]:
   أ- الدول العربية ٦٣٪
   ب- ماليزيا ٢٧٪
   ت- دول آسيا باسفيك ٩٪
   ث- اروبا والولايات المتحدة ١٪
٤. عدد الشركات في العالم:
   أ- شركات التكافل المباشر حوالي ١٣٣ شركة
   ب- عدد النوافذ حوالي ٨٠ نافذة
   ت- شركات إعادة التكافل حوالي ٣٠ شركة ثلاثة منها مصنفة -A.
   ث- تم مؤخرا إطلاق شركات إعادة ضخمة مثل شركة الفجــر برأس مـال ٥٠٠ مليون دولار.وشركة ( أي سي أر ) برأسمال ٣٠٠ مليون دولار.

---

[1] وفقا لما اعلنه الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي العالمي السيد ناصر الشعالي خلال مؤتمر التكافل العالمي الثالث في دبي والمنعقد مطلع ايار من العام ٢٠٠٨ ونشرته صحيفة الخليج الالكترونية في ٢٠٠٨/٤/١٥

[2] جريدة البيان الاماراتية٢٠٠٧/٨/٢٩.

[3] المرجع السابق.

٥. معدل النمو السنوي حوالي ٢٠٪[1]

٦. معدل الإنفاق على التأمين في الدول الإسلامية حوالي(١_ ١,٧٪ ) من الناتج المحلي، مقارنة بـ (٨_ ٧,٥٪) في دول الغرب[٢] .

[1] جريدة القبس الكويتية١٥/٤/ ٢٠٠٨ نقلا عن تقرير شركة ارنست ويونغ الاول حول التكافل.

[2] انظر: موقع شركة الاخبار العربية ، منشور بتاريخ ٢٠٠٨/٥/٥ وكذلك جريدة القبس الكويتية١٥/٤/ ٢٠٠٨ نقلا عن تقرير شركة ارنست ويونغ الاول حول التكافل.

# المحور الأول: دوافع نمو التكافل

١. توافق التأمين التكافلي مع أحكام الشريعة الإسلامية والمستند إلى قرارات المجامع الفقهية الدولية.
٢. يشكل عدد المسلمين ما نسبته حوالي ٢٠٪ من سكان العالم، تتنامى لديهم الرغبة في الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية بما فيها أحكام المعاملات المالية[1] والمتضمنة صيغ التأمين والتمويل الإسلامي، مما يعني أن سوقاً واعدا بانتظارنا.
٣. ارتفاع معدلات النمو السكاني، في العالم الإسلامي.
٤. التركيبة السكانية للعالم الإسلامي، إذ أن معظمهم من الشباب المثقف الواعي ، الذي يخطط للمستقبل.
٥. النمو المذهل في القطاع المالي الإسلامي ، حيث بلغ حجم السوق المالي الإسلامي ٢٦٠ مليار دولار أي ما يعادل ٢٠٪ من القطاع المالي العالمي[2].

وكما هو معلوم فان من متطلبات نجاح المؤسسات المالية الإسلامية توفير الأغطية التأمينية على أساس تكافلي، ولا يفوتني أن انوه إلى أن إنشاء أول شركة تامين إسلامي عام ١٩٧٦ جاء بدافع من حاجة تلك المؤسسات.

[1] ذكر لي سماحة مفتي عام المملكة الاردنية الهاشمية_ حفظه الله _: ان نسبة الاسئلة الواردة لدائرة الافتاء العام و المتعلقة في المعاملات ، تزيد عن ٣٠% من مجموع الاسئلة. وهذا يعكس الاهتمام المتزايد من قبل الجمهور بالالتزام باحكام الشريعة الغراء.

[2] جريدة الخليج ٢٠٠٨/٤/١٥

كما أن هذا النمو دفع بكبريات شركات التأمين التقليدية إلى افتتاح فروع أو شركات تامين تكافلية وبهذا الصدد يقول السيد تشارلز بولوه، رئيس شركة AIG في الشرق الأوسط ، والتي توصف بأنها اكبر شركة تامين في العالم بمناسبة افتتاح شركة عناية للتامين التكافلي المملوكة لشركته: "إننا لا نقوم بهذا العمل تقربا من السوق الإسلامية، بل لأننا نرى إمكانيات نمو هائلة في سوق التكافل"[1]

٦. تدني حجم الإنفاق على التأمين بالنسبة لمعدل دخل الفرد في دول العالم الإسلامي حيث بلغت حوالي(١_ ١,٧٪ ) مقارنة بـ (٨_ ٧,٥٪) في دول الغرب[٢]

وهذا يعني أن الباب لازال مفتوحا على مصراعيه إمام الحملات الترويجية لصناعة التكافل بغية إقناع الجمهور بالتمتع بالطمأنينة من خلال التغطيات التأمينية التكافلية.

٧. تصاعد وتيرة النمو الصناعي والتجاري لدى الدول المهتمة بصناعة التكافل.
٨. الإصلاحات التشريعية التي تم تبنيها في بعض الدول والمتمثلة:

أ- بجعل صيغة التأمين التكافلي هي الصيغة التأمينية الوحيدة كما هو الأمر في المملكة العربية السعودية وجمهورية السودان،

ب- تشجيع بعض الدول الاستثمار في مجال التأمين التكافلي كما هو الحال في ماليزيا والكويت وقطر.

---

[1] انظر صحيفة الاسوق نت

[2] انظر: موقع شركة الاخبار العربية ، منشور بتاريخ ٢٠٠٨/٥/٥ وكذلك جريدة القبس الكويتية١٥/٤/ ٢٠٠٨ نقلا عن تقرير شركة ارنست ويونغ الاول حول التكافل.

فمن المتوقع أن تصبح المملكة العربية السعودية اكبر سوق تكافلي في العالم وذلك حسب شركة (KPMG) وذلك بحجم أقساط يقارب ١٥ مليار ريال لهذا العام ٢٠٠٩.[١] وهذه النتيجة غير مستبعدة إذا ما علمنا بان السوق السعودي قد نما خلال العام الماضي بنسبة ٨٠٪ وذلك تزامنا مع :

- ✓ دخول حوالي ٢٠ شركة جديدة للعمل في السوق .[٢]
- ✓ صدور قوانين تلزم جميع الأجانب المقيمين على أراضيها بالاشتراك بالتأمين الصحي.

# المحور الثاني: مخاطر جمود التكافل

أن النمو الهائل لقطاع التأمين التكافلي مهدد بمجموعة من المخاطر التي لا بد من التصدي لها ، ليس ضمانا لاستمرار هذا النمو فحسب، بل دفعا له ليبلغ معدلات قصوى. وسأتناول في هذا المحور عدد من هذه المخاطر آملا أن تؤخذ بعين الاعتبار من قبل ذوي الشأن:

[1] حسب ما نشر في جريدة الرياض بتاريخ ٢٠٠٨/٢/٩

[2] حسب ما نشر في جريدة الخليج بتاريخ١٥/٤/٢٠٠٨

## أولا_ المخاطر المتعلقة بتشريعات التأمين

أن توفير البيئة التشريعية الملائمة لطبيعة عمل شركات التكافل أمر في غاية الأهمية فالبيئة التشريعية المرنة هي التي تدفع إلى تسارع نمو صناعة التكافل ، ولا أدل على ذلك من التجربة الماليزية، فقد صدر قانون التكافل الماليزي عام ١٩٨٤م ليفتح المجال إمام (١٠٪) من مسلمي العالم للاستحواذ على (٢٧٪) من سوق التكافل العالمي[1].

وأمام هذه التجربة الرائدة لا تزال شركات التكافل في معظم البلدان تمارس عملها دون وجود قانون أو لوائح تنظيمية خاصة للإشراف والرقابة عليها، مما يجعل هذه الشركات بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنه من قبل الدولة ، فلا تزال شركات التكافل تعمل في تلك الدول تحت سلطة هيئات الرقابة والإشراف التي صممت لشركات التأمين التقليدية .

ومن الأمثلة الواقعية على ذلك: أن القرض الحسن الذي يقدمه المساهمون لتغطية العجز (الخسائر الفنية) في شركات التكافل يظهر في القوائم المالية على انه خسارة محققة، مع أن الواقع خلاف ذلك ، لان هذا القرض الحسن سيسترده المساهمون عند تحقق الفائض التأميني في المستقبل، ولذلك يجب أن يظهر هذا القرض في القوائم المالية كدين للمساهمين، ومما لا شك فيه أن هذا يؤثر سلبا على المركز المالي للشركة. والذي أدى هذه النتيجة هو أن

[1] _ عدد سكان ماليزيا (٢٥) مليون نسمة، ٦٠% منهم مسلمون، أي حوالي (١٥) مليون . وعدد مسلمي العالم (١,٥) مليار .

الهيئات الحكومية المشرفة على قطاع التأمين تلزم جميع الشركات بإتباع نموذج موحد لعرض البيانات المالية دون اخذ خصوصية شركات التكافل بعين الاعتبار.[1]

وأخيرا لا بد من التنويه لضرورة أن يتضمن قانون التكافل الضمانات اللازمة لتطبيق مبادئ التكافل، حماية لتوجه المساهمين و المستهلكين من الغش والخداع الذي قد تمارسه بعض شركات التكافل.

## ثانيا – المخاطر المتعلقة بهيئات الرقابة الشرعية

لا يخفى على احد ما لهيئات الرقابة الشرعية في شركات التكافل من دور هام في سبيل إنجاح مسيرتها وتطويرها.

إلا أن هذه الهيئات لا تزال تعاني في اغلب الأحيان من الضعف في التأهيل الفني والمهني، مما ينعكس سلباً على قدرتها على إصدار الفتوى بشكلها الصحيح،إذ أن التكييف الشرعي الصحيح للمسألة محل البحث هو احد أهم العناصر المؤثرة في صوابية الفتوى.

وتأسيسا على ما سبق، اقترح ما يلي:

١. يجب على أعضاء الهيئات الشرعية الحصول على التأهيل الفني اللازم .
٢. أن يكون من ضمن شروط الموافقة على تشكيل الهيئات الشرعية ، حصول احد الأعضاء على الأقل، على التأهيل الفني او المهني في التأمين.

[1] كما هو الحال في المملكة الاردنية الهاشمية.

٣. إيجاد الاعتراف القانوني اللازم بسلطات الهيئات الشرعية وإلزامية قراراتها.

٤. توحيد الفتاوى والقرارات الشرعية المتعلقة بالتكافل، وعقد الندوات والمؤتمرات العالمية في سبيل ذلك. والعمل على إيجاد مجلس شرعي عالمي بهذا الخصوص.

## ثالثا – المخاطر المتعلقة بثقافة التكافل

المقصود بثقافة التكافل هو إدراك حقيقة التأمين التكافلي الذي تطبقه شركات التكافل ومعرفة أهداف قيام صناديق التكافل واهم الفروق ما بين التأمين التكافلي والتجاري.

إلا أن هذه الثقافة ضحلة حتى لدى أرقى الطبقات الثقافية في المجتمع، وعليه يجب نشر هذه الثقافة بين أبناء المجتمع والذي اقترح تقسيمه إلى الفئات التالية:

**الفئة الأولى: العاملين في قطاع التكافل**

أن دعم العاملين في قطاع التكافل علمياً وثقافياً بموضوع التكافل يعتبر امرأ في غاية الأهمية. إذ انه يؤدي إلى:

١. ضمان تطبيق هؤلاء العاملين للتكافل بصيغته الصحيحة .

٢. نقل هذه الثقافة إلى المشتركين والعملاء على حد سواء .

٣. رفد السوق المحلي والإقليمي والعالمي بالموارد البشرية المؤهلة لسد الحاجة المتنامية لهذه الصناعة.

**الوسائل المقترحة لنشر ثقافة التكافل:**

أ- عقد دورات متخصصة بالتكافل .

ب- استحداث دائرة للمعلومات تحتوى مكتبة متخصصة في التأمين والعلوم المتعلقة به وتنسيقها من خلال نظام إلكتروني متخصص لكي يتم الاستفادة منها بشكل سهل ويسير.

ت- إصدار نشرة داخلية توزع شهريا على العاملين فيها كل المستجدات الخاصة بالتكافل.

**الفئة الثانية: المتعاملون مع شركات التكافل**

مما لا شك فيه أن شركات التكافل توجه منتجاتها إلى كافة شرائح المجتمع من أفراد وجماعات. فكلما انتشرت ثقافة التكافل في المجتمع كلما كان النجاح حليفاً لصناعة التكافل .

**الوسائل المقترحة:**

١. أن تخصص الشركات جزءا من موازنتها في سبيل تمويل برامج التوعية بحقيقة التكافل وأهدافه.
٢. أن تلتفت شركات التكافل إلى الدور الاجتماعي الذي يتوقع منها تبنيه من خلال برامجها التأمينية، ومن الأمثلة المقترحة لذلك:

"أن تقوم شركات التكافل بتصميم منتج تأمين صحي خاص بشريحة الأيتام وتبنيها لتسديد أقساط عدد محدد ومختار من هذه الشريحة، وبالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة".

**الفئة الثالثة: الغير متعاملين مع شركات التكافل.**

الغير متعاملين مع شركات التكافل شريحة مهمة ومستهدفة بشكل أساسي في التوعية لأن جزء من هذه الشريحة ربما أحجم عن التعامل مع شركات التكافل لعدم القناعة بها أو لأسباب أخرى مثل عدم الوعي بها.

**واقترح لعلاج التالي :**

١ – التوعية الجماهيرية من خلال وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة.

٢ – توزيع مطويات ومنشورات خاصة بصناعة التكافل على الجمهور ويراعى فيها بساطة المحتوى .

٣ – إقامة المناظرات والحوارات العامة في مجال التكافل وبالتركيز على الشبهات المثارة حول صناعة التكافل والرد عليها .

**الآثار المتوقعة لانتشار ثقافة التكافل:**

يتوقع أن يقابل انتشار ثقافة التكافل:

أ- ارتفاع في حصة شركات التكافل من إجمالي الأقساط المكتتبة .

ب- ارتفاع في الفوائض التأمينية لدى شركات التكافل، كنتيجة لانخفاض مطالبات الحوادث المفتعلة بشكل خاص، وانخفاض جرائم الاحتيال على التأمين التكافلي بشكل عام . وبعبارة أخرى، أن نشر ثقافة التكافل يساعد على إضعاف المؤثرات المعنوية للخطر.

جـ- وعلى المدى البعيد ازدياد عدد شركات التكافل على المستوى المحلى والدولي .

**رابعا : مخاطر متعلقة بالعلاقة البينية لشركات التكافل :**

أن العلاقة المتوقعة بين شركات التامين الإسلامية، هي علاقة التكامل والتعاضد والتعاون، بعيدا عن كل معاني التشاحن والتباغض التجاري التي قد تسود بين شركات التامين غير الإسلامية. فالشركات الإسلامية شركات ذات رسالة دينية إلى حد ما، إلى جانب الأهداف التجارية. ومن هنا يتوجب على الشركات الإسلامية التحلي بالأخلاق الإسلامية في ممارساتها ونشاطاتها وعلاقاتها مع جميع الشركات العاملة في الأسواق.

وبناءا على ما سبق نتساءل: إلى أي مدى تتحقق علاقة التعاون والتكافل بين حملة شعار التكافل والتعاون؟ سنجيب عن هذا التساؤل من خلال حديثنا عن احد نقاط التواصل ما بين شركات التامين إلا وهو موضوع إعادة التامين. وكما هو معلوم فان إعادة التامين إما أن تكون خارجية أو داخلية. وسنوضح هدفنا هنا دون الحديث عن مفهوم إعادة التامين:

أ- **الإعادة الخارجية:**

كان موضوع إعادة التأمين يمثل العقبة الكبرى في مواجهة التطبيق التام للتكافل، إلا أن هذه العقبة أخذت بالتلاشي أمام النمو المطرد لشركات التكافل مما دفع لإنشاء شركات إعادة تكافل ضخمة (لبوان ري، الفجر، ري تكافل، سعودي ري، ايشيان ري تكافل، بست ري ...) ،ثم أن ارتفاع عدد شركات التكافل وظهور شركات إعادة التكافل دفع كبريات شركات الإعادة العالمية (سويس ري، هانوفر، كنفريوم ....) لإنشاء نوافذ إعادة تكافل لتجتذب حصتها من سوق التكافل .

أقول: لقد استبشرنا خيرا بوجود هذه الشركات، وبشرنا بذلك في الصحف والمجلات. إلا أن الممارسات غير المسئولة وأحيانا غير المفهومة طفت على السطح عند التعامل مع بعض هذه الشركات، وقد مررت شخصيا بتجربة من هذا القبيل عند الإعداد لاتفاقية الإعادة لشركتنا للعام الحالي٢٠٠٩، حيث اجتمعت إدارة الشركة مع الرئيس التنفيذي لإحدى شركات إعادة التكافل، وطلبنا منه أن تكون شركته هي القائد لاتفاقية إعادة التامين وان يكون لنا اتفاقية كلها شركات إعادة تكافلية، وطلب هو بدوره أن تكون اتفاقية الإعادة بشكل مباشر ودون تدخل وسطاء الإعادة، وبالفعل قمنا بإرسال إشعارا يفيد بذلك إلى الوسيط في باريس، وبدأت المراسلات مع شركة إعادة التكافل ، وجاءت النتائج مقلقة، واستمرت الاتصالات لا انه وفي النهاية لم نستطع من الحصول على إعادة تكافل كاملة ورفضت تلك الشركة الدخول في الاتفاقية إلا من خلال الوسيط في باريس.

**<u>٢ – الإعادة الداخلية (المحاصصة)</u> :**

وموضوع الإعادة الداخلية ليس بأحسن حالا من الإعادة الخارجية بل انه أحيانا يكون اسواء وهذا الأمر يرجع إلى عدة أسباب من أبرزها :

١– انخفاض عدد شركات التكافل على المستوى المحلي لبعض الدول ، يؤثر سلبا على تطبيق تام للإعادة الداخلية للتكافل ، فبعض البلدان لا يوجد فيها سوى شركة تكافل واحدة وبعض البلاد فيها شركتان وهكذا ... فكلما زاد عدد شركات التكافل في البلد الواحد كانت نسبة الإعادة الداخلية ( المحاصصة ) التكافلية اعلي.

٢– غياب التعاون الفعلي بين شركات التكافل على المستوى المحلي لبعض الدول، فهناك رفض صريح وغير مبرر لحصص تعرض على بين شركات تكافلية ولدينا من التجارب العملية ما يثبت ذلك.

وهناك بعض الحلول والمقترحات التي تلغى أو تقلل من آثر مشكلة التعاون بين شركات التكافل محلياً وإقليمياً :

١- أن تبادر شركات التكافل القائمة من تلقاء نفسها إلى مد يد العون والمساعدة بكافة أشكالها وصورها إلى شركات التكافل سواء كانت تحت التأسيس، أو التي ترغب بالتحول من النظام التقليدي إلى النظام التكافلي، أو تلك التي تكون في بداية مسيرتها، أو تلك القائمة منذ عهد طويل .

٢- أن يكون التوجه الإستراتيجي لدى شركات التكافل نحو التكامل والابتعاد عن المزاحمة والتنافس الغير شريف والانتهازية وذلك انطلاقا بما تحمله من رسالة وتتعامل فيما بينها كشركات تكافل و بين غيرها من الشركات بالأخلاق الإسلامية السمحة والتعاون المتبادل المفيد.

٣- أن واجب كل شركات التكافل القائمة في العالم أن تتعاون فيما بينها في سبيل تفعيل الاتحادات المحلية والإقليمية الدولية للتكافل لتضطلع بدورها المنشود في تطوير صناعة التكافل عالمياً ويكون من مهام هذه الهيئات دعم الصناعة علمياً وعملياً من خلال التنسيق والبحوث وإصدار المعايير اللازمة .

## خامسا: مخاطر تتعلق بالمشروعية:

ويمكن تناول هذه المخاطر من جانبين:

١. **استناد شركات التامين التقليدية للفتاوى التي صدرت من بعض العلماء بإباحة التامين التقليدي.**

ولقد رأيت بأم عيني ذلك، حيث يحمل مسوقوا خدمات التامين التقليدية معهم كتب وفتاوى أولئك العلماء الأجلاء ، فإذا ما رأوا رفضا للتامين بدعوى الحرمة ، ابرزوا تلك الكتب والفتاوى.

٢. **تبني بعض علماء الشريعة آراء تنفي الفرق بين التامين التقليدي والتامين التكافلي.**

فقد نشرت صحيفة الاقتصادية الالكترونية، بتاريخ ١٤٢٧/١٠/١٢هـ مقابلة مع احد العلماء تحت عنوان **(ليس بين التامين التجاري والتعاوني فرق يستوجب تحريم الأول وإجازة الثاني)**

أقول أن ذلك رمي للصناعة في مقتل من مقاتلها **(المشروعية)** ولا شك أن العلماء قد انتصروا للصناعة وابلوا بلاء حسنا واخص بالذكر فضيلة الدكتور سامي سويلم في بحثه القيم وقفات مع التامين.

**ومن هذه الشبهات:**

**الشبهة الأولى: التامين التكافلي يهدف إلى الربح شانه بذلك شأن التامين التجاري[1]:**

وقد ظن البعض أن التأمين التكافلي لا يختلف عن التأمين التجاري إلا في جانب الربح، ولما كان الربح مشروعاً بطبيعة الحال، فالنتيجة هي جواز التأمين التجاري. لكن هذا التصور في غير محله.

فليس كل ما كان مشروعاً جازت المعاوضة عليه الاسترباح من خلاله. فالقرض مشروع بلا خلاف. ومع ذلك الاسترباح منه محرم بلا خلاف أيضا. وكذلك الحال في الضمان، فهو تصرف مشروع، لكن لاتجوز المعاوضة عليه بالإجماع، كما سبق .

وعندما نقول أن التأمين التكافلي لايهدف للربح، لا نقصد أن من يتولى إدارة أموال المشتركين لايسعى للربح، أو انه يأخذ المثل دون حوافز إضافية. فمدير المال، شأنه شأن إي مدير مالي، يتم التعاقد معه من خلال عقد معاوضة (إجارة)، على أن يتولى إدارة صندوق اشتراكات حملة الوثائق، وهو يطبق في إدارته للصندوق مبادئ الإدارة المالية في ضوء الضوابط الشرعية. وإنما المراد **أن التأمين التكافلي لا يهدف للربح في مقابل الضمان**، إما في مقابل الإدارة، فهو معاوضة كسائر المعاوضات.

فشركة التأمين التجاري تربح من جهتين: جهة الضمان وجهة الإدارة، إما شركة التأمين التكافلي فهي تربح من جهة الإدارة فحسب، لكن لا وجود للضمان، كما سبق. ولهذا السبب يقال: أن التأمين التكافلي لا يراد به الربح، إي في مقابل الضمان، لا انه خال من الربح مطلقاً. ولهذا السبب أيضا كان القسط في التأمين التجاري اعلي منه في التكافلي مع افتراض تساوي العوامل الأخرى، لان القسط في الأول يتضمن ثمن الإدارة وثمن الضمان، إما التكافلي فيقتصر على ثمن الإدارة.

[1] سامي سويلم، وقفات مع التامين ص٢٢

وليس هناك ما يمنع بطبيعة الحال أن يستعين المدير المالي في التأمين التكافلي بمبادئ التأمين وقوانينه الإحصائية، لأنه لا يترتب عليها في هذه الحالة التزامات تعاقدية، فلا ترد المحاذير التي ترد على التأمين التجاري. إي أن التأمين التكافلي يسمح بأفضل ما في التأمين التجاري دون الوقوع في مساوئه.

**الشبهة الثانية: أن التامين التكافلي يقوم على أساس التبرع المتبادل وهذه معاوضة من حيث الحقيقة.**[1]

ويرى البعض أن التأمين التكافلي تبرع في مقابل تبرع، أو هبة بشرط العوض، فإذا قال: اتبرع لك بشرط أن تتبرع لي، صارت معاوضة. وإذ كان التأمين التعاوني قائماً على هذا الشرط: أن يتبرع المستأمن بالقسط الذي يدفعه للآخرين بشرط أن يتبرعوا له بالتعويض إذا وقع الضرر، صار معاوضة، فلا فرق بينه وبين التأمين التجاري .

لكن هذا النقد، مع وجاهته، يبدو بعيداً عن واقع التعاون وصورة المختلفة .

فالسنة نبوية ناطقة بصور كثيرة من التعاون، مما قد يندرج ضمن صيغة "اتبرع لك على أن تتبرع لي" وأوضح هذه الصور **ما يفعله الاشعريون** الذين امتدحهم النبي صلى الله عليه وسلم بقوله، كما في الصحيحين: " أن الاشعريين إذا أرملوا في الغزو أو قل طعام عيالهم بالمدينة جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية. فهم مني وانأ منهم". وفي الصحيحين أيضا عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: "بعث النبي صلى الله عليه وسلم بعثاً قبل الساحر فأمر عليهم أبا عبيدة بن الجراح، وهم ثلاثمائة وان فيهم. فخرجنا، حتى إذا كنا ببعض الطريق فني الزاد، فأمر أبو عبيدة بأزواد ذلك الجيش فجمع ذلك كله، فكان مزودي تمر. فكان يقوتناه قليلاً قليلاً حتى فني، فلم يكن يصيبنا إلا تمرة تمرة" .

[1] سامي سويلم، وقفات مع التامين ص٢٣

فهذا التعاون قائم على التبرع مقابل التبرع: يتبرع كل بما عنده على أن يقتسموه بينهم بالسوية. فالفرد يتبرع بماله على أن يحصل على قدر نصيبه من المجموع. ويسمى هذا **"النهد"** وهو إخراج القوم نفقاتهم على قدر عدد الرفقة. وهو مشروع باتفاق المسلمين، قال البخاري رحمه الله: "لم ير المسلمون في النهد بأساً" ولو كانا شخصين فقط، وقررا أن يقتسما مالهما بالسوية، لكان هذا تبرعاً في مقابل تبرع: يتبرع احدهما بنصف ماله للآخر، على أن يتبرع الآخر بنصف ماله للأول. ومع ذلك فلا يقال أن هذا معاوضة يراد بها الربح، بل هو تبرع حقيقة من كلا الطرفين، وان كان فيها شوب معاوضة .

ونظير ذلك من بعض الوجوه **القرض (الخالي من الربا)**، فهو تبرع مع أن فيه شائبة المعاوضة كما يقول الفقهاء بل أن بعض صور القرض تبدو من قبيل "اتبرع لك على أن تتبرع لي" قال شيخ الإسلام رحمه الله: "ويجوز قرض المنافع، مثل أن يحصد معه يوماً ويحصد معه الأخر يوماً. أو يسكنه داراً ليسكنه الآخر بدلها".

ومن هذا الباب إيجاب **الدية على العاقلة**، وهي عصبة الرجل تتحمل دية من يقتله خطأ، فإنها إعانة من بعضهم لبعض. قال السرخسي رحمه الله في حكمة مشروعيتها: "وكل احد لا يأمن على نفسه أن يبتلى بمثله {إي بالقتل خطأ} وعند ذلك يحتاج إلى إعانة غيره. فينبغي أن يعين من ابتلي ليعينه غيره إذا ابتلي بمثله، كما هو العادة بين الناس في التعاون والتواد، فهذا هو صورة امة متنصرة وجبلة قوم قوامين بالقسط شهداء لله متعاونين على البر والتقوى ".

فالتبرع المتبادل ليس فيه محذور وان صدر على هيئة معاوضة، وذلك أن كل طرف لا يقصد الربح وإنما يقصد التعاون مع قرينة في تحمل النازلة. فقد يحصل احدهما على أفضل مما بذل، ويحصل الآخر على اقل، والذي حصل على الأقل هو المتفضل في الحقيقة، لكنه بدلاً من أن يبذل الفضل صدقة محضة، بذلها على هيئة المعاوضة، تطييباً لخاطر صاحبه، وإظهارا لاشتراكهما في جانب البذل والتبرع،

وتوصلاً إلى المساواة إمام الكوارث والأخطار. ولذلك كان النهد جائزاً وان وجد بين اثنين فقط، خلافاً لعقد التأمين التجاري، الذي يرى من يجيزه حرمة قصره على شخصين، كما سبق.

**الفرق بين التبرع المتبادل وبين المعاوضة:**

وضابط الفرق بين التبرع المتبادل وبين المعاوضة هو وجود الالتزام بالتعويض أو الضمان. ففي التأمين التجاري هناك التزام من قبل الشركة بالتعويض مقابل أقساط التأمين. ويترتب على هذا الالتزام تحمل الشركة لمخاطرة الأصل المؤمن عليه دون سائر المستأمنين. ولذا كان الهدف من العقد هو المعاوضة، ولكن هذه المعاوضة لا تسمح بربح الطرفين، كما تقدم، بل أن ربحت الشركة خسر المستأمن وان ربح المستأمن التعويض خسرت الشركة. فهي معاوضة تتضمن ربح احد الطرفين مقابل خسارة الآخر ولابد، وهذا هو أكل المال بالباطل .

إما في **التأمين التعاوني فلا يوجد التزام بالتعويض، فإن مقدار التعويض قابل للتغير**[1] تبعاً لوجود الفائض أو العجز في صندوق الاشتراكات. كما أن أقساط التأمين قابلة للتغير تبعاً لذلك كما سبق. ومخاطرة الأصل أو الأصول المؤمن عليها مشتركة بين الأعضاء ولا يلتزم بها طرف دون البقية، فقد تكفي الاشتراكات لجبر الضرر وقد لا تكفي.

**فالمخاطرة محل اشتراك وليس محل معاوضة.** وهذا هو اثر الالتزام: فالالتزام ينقل المخاطرة من طرف إلى آخر، فيكون من باب المعاوضات. إما التعاون فهو اشتراك في تحملها، فهو من باب المشاركات.

وهذا هو جوهر الشبه بين التأمين التعاوني وبين النهد، إذ يشترك الأعضاء في النهد في مواجهة النازلة أو الفاقة ونحو ذلك. ولهذا السبب أدرج البخاري رحمه الله النهد ضمن كتاب الشركة، وبوب له بقوله: "باب الشركة في الطعام والنهد والعروض" فالمشتركون في النهد لا ينفرد احد منهم بمخاطرة دون البقية، بل هم فيها سواء. ولذلك لا يوجد فيه التزام بالتعويض من إي طرف، بل كل يتبرع بما عنده أو بفضل ماله على أن ينال نصيبه من المجموع. فكل من التأمين التعاوني والنهد اشتراك في مواجهة المخاطر، لا يتضمن الالتزام بالتعويض، فهو إذن تبرع مشروع.

[1] يتساءل الباحث هنا عن كيفية الموائمة بين ما اورده الشيخ سامي سويلم وما هو مطبق في الشركات من حيث التزام الشركة بتقديم قرض حسن لحملة الوثائق لتغطية العجز المتوقع، فقد صرنا الى نتيجة واحدة.

واذا كان المقصود هو الاشتراك في تحمل المخاطرة اغتفرت جهالة الاشتراكات والتعويضات، إذ يغتفر في التبرع ما لا يغتفر في المعاوضة. والمقصود، وهو الاشتراك في المخاطرة، حاصل على كل تقدير .

وأما وجود التقابل بين التبرعات فلا يقدح في مبدأ الاشتراك في تحمل المخاطر. ونظير ذلك أن الشركة في الأصل نوع من البيوع. قال ابن رشد الجد رحمه الله: "وعقد الشركة في المال بيع من البيوع، لان الرجلين إذا تشاركا بالعروض أو الدنانير والدراهم فقد باع كل واحد منهما صاحبه نصف ما اخرج هو، وهو بيع لا تقع فيه مناجزة لبقاء يد كل واحد منهما على ما باع بسبب الشركة" فبالرغم من وجوب المناجزة في الصرف، إلا انه مغتفر في الشركة. فكون الشركة تشبه صورة البيع لا يجعلها تأخذ إحكامه مطلقاً، لان ثمرة البيع انفراد كل مهما بما اشتراه، إما ثمرة الشركة فهي اشتراكهما في المال. فحقيقتها ليس من جنس المعاوضات، ويجوز مع الاشتراك ما لا يجوز مع الانفراد.

واذا كان عنصر التقابل مغتفراً في الشركة التي يراد بها الربح، فمن باب أولى أن يغتفر في الشركة التي يراد بها التبرع دون الربح. إي أن التأمين التعاوني اغتفر فيه التقابل بين التبرعات من جهتين: كونه شركة وكونه تبرعاً، بخلاف التأمين التجاري الذي تنفرد فيه شركة التأمين بتحمل المخاطر دون البقية، فيدخل ضمن المعاوضات المحضة .

## تتمة:

### بعد أن عرضت ما قاله الدكتور سامي سويلم أقول:

هل جميع عقود المعاوضات يقصد منها الربح؟ أم أن هناك عقود معاوضات يقصد منها تحقيق منفعة ما دون أن يكون للربح وجود؟

أقول أن بعض عقود المعاوضات يقصد بها الربح، كما هو الحال في التجارة. وهناك عقود معاوضات لا يقصد منها الربح وإنما تحقيق منفعة لكلا طرفي العقد أو لأحدهما كما هو الحال في عقد الصرف. فمن أراد أن يصرف ورقة نقد فئة ١٠٠ دولار بـ ١٠٠ ورقة فئة واحد دولار قد حقق منفعة يريدها ولم يحقق أي ربح يذكر. وهذا العقد عقد معاوضة بلا ريب.

وكذلك التزام أفراد العاقلة بدفع دية المقتول هو عقد معاوضة لا يقصد منه الربح وإنما تحقيق مجموعة من المنافع منها[1] :

- ✓ النصرة والمعونة. . . فلما كانوا متناصرين في القتل والحماية أمروا بالتناصر والتعاون على تحمل الدية ليتساووا في حملها كما تساووا في حماية بعضهم بعض عند القتل .
- ✓ زوال الضغينة وهو داع إلى الألفة وصلاح ذات البين .
- ✓ **أنه إذا تحمل عنه جنايته حمل عنه القاتل إذا جنى أيضا.**

وهل لهذا معنى غير المعاوضة؟ وهل يقصد من هذه المعاوضة الربح؟

**هذا وقد ورد شبهات أخرى ليس هنا المجال لمناقشتها.**

---

[1] ابو بكر الرازي ،أحكام القرآن ٢٢٤/٢ ،ط الأستانة.

## طموحات التكافل

١. التركيز على الجودة والنوعية وعدم الاكتفاء بالاعتماد على مبدأ مشروعية التأمين التكافلي.
٢. العمل على إعداد دليل شرعي متكامل يبين المواطن التي ينبغي تحقيق الالتزام الشرعي بها من قبل الشركة، وبشكل تفصيلي.
٣. إنشاء بنك معلومات التكافل.
٤. العمل على تحقيق التنسيق والتكامل فيما بين شركات التكافل على المستويات المحلية والعالمية، في المجالات الفنية (كالإعادة، وتبادل الخبرات بين الموظفين) والمالية.
٥. العمل على إيجاد التحالفات الإستراتيجية مع المؤسسات المالية الإسلامية.
٦. العمل على توجيه صناعة التكافل إلى غير المسلمين، من خلال إبراز مزاياه والتي من أهمها:
أ- أن التكافل يحافظ على توازن وحفظ حقوق جميع الأطراف ذات العلاقة به، من حملة الوثائق فيما بينهم، والمساهمين وحملة الوثائق.
ب- إعادة الفائض التأميني في حال تحققه لجميع المشتركين، من غير تفريق بين من حصل أو لم يحصل على تعويض.

وقد ظهرت بوادر هذا التوجيه فعلا ، حيث يقول "مايكل ولتون": مدير التأمين العام في شركة (نيكزس) لوساطة التأمين : " نشهد في المنطقة إقبالا واسعاً من العملاء على الحلول المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا لاعتبارات دينية بل لأن بعضها يوفر حماية أفضل مقارنة مع الحلول التقليدية " [1]

[1] نشرت هذا التصريح شبكة الاخبار العربية بتاريخ ٢٠٠٨/٥/٥

ويقول أيضا "برادلي راندون" المدير التنفيذي لشركة التأمين الإسلامية البريطانية : "إن الإقبال على التأمين الإسلامي يتنامى ليس فقط في أوساط المسلمين ولكن غير المسلمين أيضا يقبلون على هذا النوع من التأمين ."[1]

٧. ابتكار منتجات وخدمات جديدة تقدم للمستهلك مزايا عملية، ولا تقتصر على استنساخ المنتجات التقليدية.
٨. دعوة الباحثين من الفقهاء والمهنيين لابتكار نماذج جديدة للتكافل (الوكالة والمضاربة والوقف) إضافة إلى العمل على تطوير النماذج الحالية .
٩. تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي.
١٠. العمل على تطبيق مبادئ الحاكمية المؤسسية مع مراعاة خصوصية التكافل.
١١. رفع رؤوس أموال شركات التكافل، بحيث :
   ت- تفي بمتطلبات السوق المتنامي، بصورة مناسبة .
   ث- تخفيض الاعتماد على المعيدين.
١٢. التركيز على الأخلاقيات الإسلامية في التعامل.

[1] نشرت هذا التصريح مجلة الاسواق نت بتاريخ ٢٠٠٧/٩/١٠

**أهم المراجع :**


١. صحيفة الخليج الالكترونية.
٢. جريدة البيان الإماراتية.
٣. جريدة القبس الكويتية.
٤. موقع شركة الأخبار العربية .
٥. صحيفة الاسوق نت .
٦. جريدة الرياض .
٧. سامي سويلم، وقفات مع التامين .
٨. [1] أبو بكر الرازي ،أحكام القرآن ٢/٢٢٤ ،ط الأستانة.


والحمد لله رب العالمين

كتبه

موسى مصطفى القضاة

عمان- الجمعة في ٢٠٠٩/١/٩





